



Norbert Porazik,  
Geschäftsführer Fonds Finanz

## ■ FONDS FINANZ MAKLERSERVICE GMBH

# Neue Fondsplattform für Beteiligungsprofis

Fonds Finanz startet eine neuartige Beteiligungsplattform für den Vertrieb von geschlossenen Fonds.

Bisherige Plattformen beschränken sich meist auf die reine Datenerlieferung. Das Angebot der Fonds Finanz leistet deutlich mehr. Abhängig vom Vermögen des Kunden und dem Kenntnisstand des Vermittlers werden unterschiedliche Programme angeboten, um in jedem Fall eine professionelle Beratung darstellen zu können. So kann der **Beteiligungsprofi, aber auch der Einsteiger, mit dieser Plattform die bestmögliche Beratung leisten.**

Über 50, aus dem Emissionsprospekt aufbereitete Kennzahlen, beschreiben jeden Fonds kurz und übersichtlich. Dazu gehören betriebswirtschaftliche Kenngrößen, Prognoserechnungen, Investitionspläne und allgemeine Informationen. Diese Daten sind aber nur die Basis für die Plattform. Eine Vielzahl von verschiedenen Tools bauen darauf auf:

- 1 Der Fonds Finder für die schnelle Suche nach dem richtigen Fonds
- 2 Der Portfoliobuilder für das optimale Kundenportfolio
- 3 E-Learning-Filme zur Erklärung und Vermarktung der Fonds

4 Das Formularcenter mit Anträgen, Prospekten und Informationen zu allen Beteiligungen

5 Das Zweitmarkttool für den Verkauf von vorhandenen Beteiligungen

6 Die Dokumentenverwaltung: alle Dokumente und Vorgänge zum Kunden aktuell auf der Plattform

### Fonds Finder hilft bei der Suche nach der richtigen Beteiligung

Der Fonds Finder erleichtert die Suche nach dem passenden Fonds für den Kunden. Durch Eingabe von bis zu 16 Parametern wie Anlagesumme, Laufzeit oder Fremdkapitalquote gibt der Fonds Finder nur Fonds zur Auswahl, die für den Kunden nach seinen Vorgaben infrage kommen. Somit muss der Berater nicht mehr alle Daten aller Fonds auswendig wissen. Ein Vergleich aller infrage kommenden Fonds erleichtert die richtige Auswahl.

„Der Fonds Finder kommt bereits heute über 5000-mal täglich zum Einsatz. Das liegt gerade auch daran, dass mittlerweile viele Vermittler den Fonds Finder auch in ihrem eigenen Webauftritt nutzen. Wir stellen unseren aktiven Maklern dieses Werkzeug, wie auch viele andere Softwareprogramme gerne kostenfrei zur Verfügung“, so **Björn Maier**, Abteilungsleiter Geschlossene Fonds bei der Fonds Finanz Maklerservice GmbH.

Damit sich Makler und Kunde nach Auswahl des Fonds einfach und leicht informieren können, stehen E-Learning-Filme zur Verfügung, die den Fonds nicht nur erklären, sondern auch werblich vermarkten.

„Viele glauben, dass unser E-Learning nur von Einsteigern verwendet wird. Weit gefehlt. Die besten Feedbacks erhalten wir von Beteiligungsprofis“, so **Norbert Porazik**. „Denn auch für einen Profi ist es herausfordernd, alle Beteiligungen mit allen Eckdaten im Kopf zu behalten, gleichzeitig jeden Fonds professionell vorzustellen und zu verkaufen. Diese Möglichkeit hat den Telefonverkauf nicht nur verbessert und erleichtert, sondern revolutioniert. Immer mehr unserer Makler steigen angesichts dieser Möglichkeiten auf den direkten Vertrieb um. Damit sparen sich diese nicht nur eine Menge Zeit und Kosten, sondern schonen auch ihre Nerven und erhöhen die Schlagzahl.“ Die Makler der Fonds Finanz generieren mit dem Fonds Finder auch Kundenleads. Ein Formular, das der Kunde selbst benutzt, hilft, um Interesse an einem Fonds oder an Beratung zu äußern.

### Portfoliobuilder erstellt ein optimales Kundenportfolio

Ein Highlight der Fonds Finanz Beteiligungsplattform ist der Portfoliobuilder. Für die meisten Vermittler ist es oh-

ne technische Unterstützung nahezu unmöglich, einem Kunden unter Berücksichtigung seiner Vermögenswerte, gewünschten Laufzeit und Steuerklasse sowie seiner Risikobereitschaft und seinen Ausschüttungswünschen ein ausgewogenes Portfolio zusammenzustellen, das alle aktuellen Fonds und deren Kennzahlen berücksichtigt.

Hier setzt der Portfoliobuilder an. Er ermöglicht, alle im Vertrieb befindlichen Fonds namhafter Emissionshäuser zur Erstellung des Kundenportfolios zu nutzen. Dabei werden die Eigenschaften und Wünsche des Kunden berücksichtigt. Als Ergebnis wird eine präzise Aufstellung des Portfolios, unterstützt mit Kuchendiagrammen, erstellt. Auf der ersten Ebene wird die Aufteilung nach Anlageklassen, in der nächsten die jeweiligen Segmente mit den einzelnen Fonds angezeigt.

### Beratungsprotokoll wird automatisch erstellt

Natürlich können einzelne Fonds hinzugefügt oder abgewählt sowie der Anteil jedes Fonds individuell erhöht oder verringert werden. Als Ergebnis wird ein auf die Eingaben optimiertes Kuchendiagramm über die Anlageklassen und eine Auflistung nach Fonds erstellt. Zusätzlich sind wieder alle Fondsdaten, E-Learning-Filme und Dokumente zur Beteiligung aufgelistet. Natürlich kann das Ergebnis als pdf-Datei gespeichert oder ausgedruckt werden. Um auch Haftungsrisiken für den Makler zu verringern, wird automatisch ein Beratungsprotokoll zur Unterschrift für den Kunden erstellt.

„Damit haben wir zu 100 Prozent die Wünsche unserer Makler erfüllt, für jeden Kunden einen Portfoliovorschlag zu erstellen, welcher dann individuell angepasst werden kann. Die zur Verfügung gestellten Dokumente sind nicht nur Emissionsprospekte und Beitritts-erklärungen, sondern auch Marketing-

## INTERVIEW

# „Neue Ideen für Makler“

**Björn Maier** über Service, Innovationen und Unabhängigkeit

**Herr Maier, auf Ihrer neuen Beteiligungsplattform werden verschiedene Beratungsprogramme, die am Markt einzigartig sind, angeboten. Gibt es darüber hinaus Unterschiede?**

**Maier:** Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass viele Makler neben Beteiligungen auch Investmentfonds und Versicherungen vermitteln. Wir sehen uns als Allfinanzdienstleister, deshalb können unsere Partner auch diese Produkte über uns abwickeln.

**Muss ein Makler bei einer so umfangreichen Produktpalette dann nicht Abstriche bei der Qualität oder beim Service machen?**

**Maier:** Wir haben für jede Sparte eine eigene Kompetenzabteilung. Dort arbeiten Spezialisten aus dem jeweiligen Bereich. Damit erreichen wir ein Maximum an Qualität und Service für unsere Partner und sind für diese täglich von 9 Uhr bis 19 Uhr in allen Sparten telefonisch erreichbar.

**Planen Sie in der Zukunft, wie mittlerweile viele andere Anbieter am Markt auch, sich mit externen Kapitalgebern zu verstärken?**

**Maier:** Nein. Wir werden bei diesem Thema klar unsere Unabhängigkeit bewahren, um unsere Makler weiterhin neutral zu beraten. Wir möchten nicht riskieren, durch Ziele eines externen Investors unseren unabhängigen Status aufzugeben.

**Was haben Sie darüber hinaus noch für Ziele?**

**Maier:** Wir haben bereits in der Vergangenheit bewiesen, dass wir zu den erfolgreichsten und innovativsten Maklerpools gehören. Diesen Anspruch werden wir auch in Zukunft weiterverfolgen und sind bereits heute dabei, neue Ideen für unsere Makler umzusetzen. Dazu gehören, um nur wenige Beispiele zu nennen, weitere Beratungsprogramme im Bereich geschlossene Fonds, Versicherungen und Investmentfonds. Mann darf auf jeden Fall gespannt sein. Wir werden unseren Führungsanspruch als unabhängiger Allfinanzdienstleister damit noch weiter ausbauen.



Björn Maier,  
Abteilungsleiter  
Geschlossene Fonds

unterlagen, Präsentationen und Kundenmailings. Die Dokumentenverwaltung erspart nicht nur Porto und Druckkosten, sondern sorgt auch immer für aktuelle Unterlagen“, so Björn Maier.

Muss ein Kunde trotz guter Beratung früher an sein eingesetztes Kapital, so ermöglicht die integrierte Zweitmarkt-Plattform die Veräußerung von zahlreichen Fonds. So kann ein Makler oft eine gute Lösung anbieten, um vor Ab-

lauf einer Beteiligung liquide Mittel zu schaffen. Im Schiffs- und Immobilienbereich hat sich der Zweitmarkt bereits gut etabliert. Ebenfalls zum großen Erfolg der Beteiligungsplattform trägt die Online-Archivierung aller eingereichten Zeichnungsscheine, Annahmen, Beratungsprotokolle und sonstiger Kundenkorrespondenz bei. Jedes Dokument ist über die Fonds Finanz Plattform abrufbar und wird bei Eingang automatisch per E-Mail an den Vermittler gesandt.

Abgerundet wird das Angebot durch die Best-Provisionsgarantie. Fonds Finanz zahlt ihren Maklern hohe Provisionen ohne Umsatzvorgaben. Darüber hinaus führt der Maklerpool einen täglichen Provisionslauf durch. „Schnelles Geld ist im Vertrieb enorm wichtig. Wir sorgen dafür, dass dabei die Kundenberatung einfach und optimal funktioniert. Mit der überarbeiteten Plattform werden die Vertriebspartner sehr viel Freude haben. Mit den zahlreichen Werkzeugen für die Beurteilung und den Vertrieb von Beteiligungen bedienen wir Einsteiger wie auch Profis“, ist sich Björn Maier sicher. ■

## DAS UNTERNEHMEN

- **Geschäftsführer:** Norbert Porazik, Markus Kiener
- **Geschäftsmodell:** Maklerpool, Dienstleister für freie Makler und Vertriebe
- **Produkte:** Geschlossene Fonds, Investmentfonds, Versicherungen, Immobilienfinanzierungen, Maklerservice, kostenfreie Makler- und E-Learning-Plattform
- **Provisionserlöse:** 41,3 Mio. Euro (2007)
- **Mitarbeiter:** 49 im Innendienst und 168 Regionaldirektoren in der Vertriebsorganisation
- **Zahl der Makler:** Über 8.200



## DER AUTOR

**Stefan Kennerknecht**  
Mitglied der  
Geschäftsleitung

## DER KONTAKT

Fonds Finanz Maklerservice GmbH  
Riesstraße 25 • 80992 München  
Tel.: 089 - 15 88 15 - 241  
Fax: 089-15 88 15-100  
E-Mail: beteiligungen@fondsfinanz.de  
Internet: www.fondsfinanz.de